ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA EFECTIVIDAD DE LA FUERZA COMERCIAL

Programa formativo online

Objetivo

PRESENTACIÓN

Proporcionar a los participantes herramientas y habilidades necesarias para mejorar el desempeño de su equipo comercial a través de la identificación y aplicación de estrategias efectivas. Los participantes desarrollarán habilidades para la implementación de estrategias comerciales eficaces, la gestión y motivación del equipo comercial y la comprensión del comportamiento del cliente, entre otros temas relevantes. Al finalizar el programa, los participantes estarán capacitados para mejorar la eficacia de la fuerza comercial y aumentar las ventas y la rentabilidad de la empresa.

Perfil de participante

- Se espera que los participantes tengan conocimientos previos en el área de ventas y/o marketing, así como experiencia en la implementación de estrategias comerciales y de ventas.
- Gerentes de ventas
- Ejecutivos de ventas y marketing
- Coordinadores de ventas y marketing
- Representantes de ventas
- Analistas de ventas y marketing
- Profesionales en áreas afines al tema

Se espera que los participantes tengan una actitud proactiva y de compromiso con su desarrollo profesional, así como la disposición de compartir y aprender de sus compañeros de grupo

¿Qué lograra un directivo al tomar la formación?

PRESENTACIÓN

Al tomar la formación de "Estrategias para mejorar la efectividad de la fuerza comercial", un directivo podrá adquirir herramientas y estrategias que le permitirán mejorar la efectividad de su fuerza comercial. Entre los logros que se espera que alcance, se encuentran:

- Mejorar la capacidad de su equipo comercial para cerrar negocios y aumentar las ventas.
- Aprender a identificar y gestionar los obstáculos que afectan la eficacia de la fuerza comercial.
- Incrementar la satisfacción del cliente al ofrecer un servicio más personalizado y de mayor calidad.
- Desarrollar habilidades de liderazgo para guiar y motivar al equipo comercial hacia el logro de objetivos.
- Conocer las últimas tendencias y herramientas en el ámbito de la venta y la comercialización.

apd

PROGRAMA

Contenido

I. Introducción a la fuerza comercial

- Importancia de la fuerza comercial en la empresa
- Roles y responsabilidades de la fuerza comercial
- Identificación de fortalezas y áreas de oportunidad

II. Desarrollo de estrategias comerciales efectivas

- Análisis de mercado y segmentación de clientes
- Diseño de la estrategia comercial: objetivos, mensajes y canales de comunicación
- Herramientas para la gestión efectiva de la fuerza comercial

III. Técnicas de venta efectiva

- Conocimiento del producto/servicio y su mercado
- Técnicas de persuasión y negociación
- Cierre de ventas y manejo de objeciones

PROGRAMA

Contenido

IV. Gestión del desempeño comercial

- Evaluación de la efectividad de la fuerza comercial
- Retroalimentación y coaching para el desarrollo de habilidades comerciales
- Planes de acción para el mejoramiento continuo

Debe realizar una evaluación de diagnostico previo al inicio del curso.

INSCRIPCIÓN

Intensidad horaria 10 horas

El curso será desarrollado (2) horas diarias con el fin de no interrumpir sus otras actividades del día.

Fechas	Horarios
24 de Julio 2023	4:00 p.m. a 6:00 p.m.
25 de julio 2023	4:00 p.m. a 6:00 p.m.
26 de julio 2023	4:00 p.m. a 6:00 p.m.
27 de julio 2023	4:00 p.m. a 6:00 p.m.
28 de julio 2023	4:00 p.m. a 6:00 p.m.

Inversión $ 300.000 + IVA por participante

Incluye: memorias y certificado.

Apertura sujeta de aforo

Contar con computador y buena conexión a internet

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Colombia
Marianne Morales
comercial@apdcolombia.org
+57 3148734009

Síguenos en

www.apdcolombia.org